

Mapa Estratégico	Cuadro de Mando Integral				Plan de Acción	
	Objetivo	Indicador	Porcentaje de Mejora	Metas	Acciones a seguir	KPI's a medir
Resultados Económicos de la Empresa	Incrementar los Ingresos	Incremento Mensual de Ingresos	15%	Dado al ingreso de nuevos clientes y la venta de productos directamente de la	Crear campañas con objetivo de Catálogo de productos	ROAS/ROI
	Mejorar la Cantidad de Clientes Nuevos	Obtener nuevos Clientes		Lograr 10 Leads (Registros de Calidad), a un costo promedio de \$3.000 durante el primer mes de actividad de la pauta.	Crear un formulario dentro de la landing page para obtener registros de usuarios interesados	CPA/CPL
Procesos Internos	Estandarizar los procedimientos de publicidad digital, así como implementar procesos y acciones predeterminadas por cada cargo para lograr resultados estimados.	Mejorar la calidad, conocimiento y experiencia de la mipyme en procesos digitales y publicidad.	12%	El personal de la mipyme tendrá la capacidad y la teoría básica para entender que es marketing digital y cual es el debido proceso en su empresa.	Plan estrategico de Marketing Digital enfocado en el servicio y usabilidad para la categoria de su empresa.	Horas dedicadas durante el día/ Costos de Publicidad
Acciones en calidad de mejorar las experiencias del Cliente	Aumentar el Rendimiento de las campañas Digitales	Valor Agregado	30%	El reporte final y la representación de resultados se harán en la plataforma especializada en marketing.	Generar reportes de automatización de Data en Dataroma sin ningún costo.	CTR/ Engagement Rate/ VTR
	Satisfacer las necesidades del cliente según su interés de búsqueda dentro de la web.	Aumentar el porcentaje de impression share en las campañas de Google Search.	10%	Lograr un impresión share del 85% con el recuperar todas las impresiones perdidas por falta de nivel de calidad, presupuesto y kw.	Realizar un Keyword research para mejorar la estrategia SEM	% Impresión Share , % perdida por Rank
Aprendizaje y Crecimiento	Ampliar el conocimiento sobre marketing digital en los dueños y empleados de las mipymes.	Quitar el costo de comisión de agencia y/o esfuerzo externo en marketing digital para capacitar a un colaborador, dueño, administrador o personal de la mipyme.	30%	Entender y relacionar KPI's básicos de marketing digital para poder asociarlas con cada resultado u objetivo según el mes o la estacionalidad del plan estrategico de marketing digital.	Capacitaciones y reuniones sobre planes de trabajo, optimización, implementación y analisis de resultados durante el primer mes de campaña digital.	CPC, CPE, CPS, leads, Conversiones